

# UNE PROSPECTION EFFICACE POUR MIEUX VENDRE SON MANDAT EN FOAD

TARIF PUBLIC : 185,00 € COUT HORAIRE : 18,50 € DUREE : 10 heures

## OBJECTIF PEDAGOGIQUE

Savoir organiser sa prospection : définir ses cibles, constituer son fichier de prospection, déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects. Maîtriser les actions de prospection et connaître toutes les méthodes pour une prospection efficace. Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés et connaître les leviers d'optimisation des entretiens de vente. Varier ses sources de prospection et savoir l'organiser, découvrir la Pige Immobilière. Connaître les objections et savoir y répondre. Maîtriser la technique de traitement de l'objection dans un entretien commercial et comprendre les familles d'objections. Connaître parfaitement le processus de traitement des objections. Appréhender les principales objections du vendeur et de l'acquéreur. Identifier les techniques commerciales permettant d'optimiser la vente de mandat. Se préparer avec une stratégie commerciale structurée et préparer son argumentation : adaptée, personnalisée, active et positive. Savoir présenter son mandat en transaction immobilière en apportant conseils et informations aux clients. Renseigner un prix de vente cohérent pour se garantir les honoraires.

## CONTENU DU PROGRAMME

**UNE PROSPECTION DANS SON ENSEMBLE** : Introduction et sommaire à la formation. Une prospection dans son ensemble, Réussir sa prospection, Les actions de prospection, Comment structurer sa prospection avec la méthode F.L.O.R, Exemple concret et Conclusion. La pige immobilière, L'entame, L'accroche, La disponibilité, L'objet, La découverte, La bascule, Le rendez-vous, La date, Les coordonnées, Demander et qualifier. Anecdote, Les objections, Les réponses aux objections et conclusion. **LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS** : Introduction et sommaire à la formation, Définition du traitement des objections; Les objections réelles ou sérieuses, Les objections prétextes, Les objections tactiques, Les objections muettes; Comprendre avant de répondre, La signification de l'objection, La bonne attitude face à l'objection; Les 4 étapes à respecter; Quelques exemples concrets. **VENDRE SON MANDAT** : Introduction et sommaire à la formation; Une démarche proactive, Se préparer avec une stratégie structurée, Quelles sont les demandes ?, Le stock de bien, Les caractéristiques d'un bon mandat, Connaître son secteur, Les bons outils, Savoir être...votre marque, La positive attitude, Savoir-faire. Le déroulé de rendez-vous, Les conditions du rendez-vous, Savoir convaincre; Le prix de présentation, Justification des honoraires, La méthode A.B.B.S pour défendre ses honoraires, Les futures étapes. Les documents indispensables à la mise en vente, les diagnostics obligatoires; Les documents indispensables dans le cadre de logement collectif, Les documents indispensables pour un logement vide ou un logement loué; du côté des propriétaires et des locataires pour un logement vide; du côté des propriétaires et des locataires pour un logement meublé; Les conseils pour un bon rendez-vous, Les erreurs à éviter, résumé de la formation, Livrets Pédagogiques - documents et dossiers de presse à télécharger, Quiz

## NATURE DE L'ACTION

Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Illimité

## PUBLIC VISE

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

## PRE-REQUIS

Disposer d'un ordinateur ou tablette (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une connexion internet.

## MODALITES D EVALUATION

QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn

Documents/Livrets pédagogiques à télécharger

Moyens de contrôle de l'assiduité : Attestation(s) d'assiduité; Certificat de Réalisation; Attestation(s) de Présence FOAD et Relevé(s) de connexion

## MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation préenregistrée, suivie en autonomie ou en temps différé

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct),

Tutorat, exposés et cours sous forme de vidéo à distance par des professionnels de leur domaine d'activité,

Supports en ligne ou hors-ligne,

Supports de formation de type présentation commentée

Matériel utilisé : Disposer d'un ordinateur ou tablette (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une connexion internet, Plateforme LMS (Learning Management System)

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation Ouverte à Distance (E.learning)

Le stagiaire dispose d'un accès libre et total (7J/7 et 24H/24) à notre plateforme avec son identifiant et son mot de passe personnel : <https://asformation.riseup.ai/Account/login>

L'apprenant suit le programme de formation à son rythme.

La totalité de la formation est à distance

Les délais dans lesquels les personnes chargées de l'assistance du stagiaire doivent intervenir lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement sont de 48 heures maximum et durant tout le long de la formation sont dispensés soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou le forum de discussion de la plateforme E.Learning

## LIEUX

En mobilité grâce à une connexion Internet

## HEURES

Dans le contexte de la formation à distance, les horaires sont variables aux heures que le stagiaire se fixe.

## ANIMATEUR NOM ET QUALITE DES FORMATEURS

Formateurs salariés ASE FORMATION et/ou formateurs partenaires.

## FORMALISATION

Attestation individuelle de fin de formation

## ACCESSIBILITE HANDICAPES

Présentiel : ADAP déposé et validé, Registre d'accessibilité consultable

# UNE PROSPECTION EFFICACE POUR MIEUX VENDRE SON MANDAT EN FOAD

TARIF PUBLIC : 185,00 € COUT HORAIRE : 18,50 € DUREE : 10 heures

FOAD : Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivies par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation. Plus d'infos sur <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits> ou sur [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr)

## SATISFACTION

Taux de satisfaction :

 85 %

Taux de réponse : 36% (4 participants ont répondu / 7 n'ont pas répondu)